



TITLE:

# 国有林の産物販売制度と地元産業： 木曾谷の事例を中心として

AUTHOR(S):

半田, 良一

---

CITATION:

半田, 良一. 国有林の産物販売制度と地元産業: 木曾谷の事例を中心として. 京都大学農学部演習林報告 1961, 33: 255-266

ISSUE DATE:

1961-10-10

URL:

<http://hdl.handle.net/2433/191348>

RIGHT:

# 国有林の産物販売制度と地元産業

## ——木曾谷の事例を中心として——

半 田 良 一

The relation of the marketing principle of forest products by  
Japanese National Forest and the local industries

——an example of Kiso district——

Ryoichi HANDA

### 目 次

I 序—形成期国有林の産物処分方針……………	255	IV むすび—戦後の諸問題……………	265
II 木曾国有林における木材生産処分の現況…	258	Summary……………	266
III 木曾御料林における林産物販売制度の推移	260		

### I 序——形成期国有林の産物処分方針

わが国の国有林展開過程において、政策の基調としてつねに追求されてきたのはつぎの2つの点、すなわち(1)国有林自体の経営体制の確立、(2)国有林経営と地元経済との調和、ということであつた。

まず、近代国家において国有林のもっとも重要な機能は木材需給調節機能——社会にとつて必要なときに必要なだけの木材を市場へ供給する役割——であろう。しかしかかる機能が十分に発揮されるためには、国有林の側にそれを可能ならしめるだけの生産基盤が具わっていなければならない。そのために国有林は、明治後期以降における日本資本主義の急テンポの発達＝木材市場の拡張に対応して、生産力の拡大をみこして経営体制の整備強化に大きな努力を傾けてきた。明治32年に始まる国有林野特別経営事業はその集約されたすがたといえよう。

ところで国有林経営体制確立のためには、まず前提として、生産物たる木材がただちに商品化しうのような安定的な市場が成立している必要がある。ゆえに成立期国有林の最大の課題は、かかる流通市場の確保＝市場開発ということであつた。この間の事情をさらにふえんするならば、つぎのとおりであろう。第一に、いうまでもなく徳川時代から明治初期にかけてわが国の木材流通市場は、東京・大阪そのほか少数の消費都市と生産地との間の遠隔地市場取引の色彩が濃く、かかる市場構造に応じ、流通業者中心の市場秩序が構成されていた。そして周知のごとくこれら流通業者の投機的な行動が、その後も統一的かつ能率的な近代的流通市場の形成を阻害する要因をなしてきたのである。経営体制の整備にのりだした国有林は、とうぜんかかる前近代的な流通秩序と対決せねばならなかった。

第二に、国有林蓄積の大部分が天然林材であることに注意せねばならない。ゆえにその生産材は、

樹種・径級・品質の点で里山から伐出される民有林材とはかなりの相異がみられる。そして徳川時代にはこれら藩有林の木材は、需要の狭小さと交通の制限などのために、一部の例（たとえば土佐藩有林材の大阪への出荷）をのぞいて東京・大阪など大市場へ出荷されることが少なく、販路はがいて乏しかったと思われる。藩有林を継承した国有林にとっては、その生産地の木材資源に対して、それぞれの樹種・銘柄に応じた販路を発見拡張することがとりわけ必要だったのである。

明治・大正の国有林経営史を通じて、かかる見地に基づいて市場開発が試みられた具体的事例はきわめて多い。しかしもちろん林産物商品化の段階に応じて、具体的施策は種々の形態をとってあらわれる。たとえばつぎのごとくである。

- (a) 市場開発政策の初期段階には、おもに大規模商業資本（政商）に対する立木の大口払下げを行ない、彼等の力をかりて国内・国外へ販路を拡張することが試みられた。明治初期の豪商大倉喜八郎と久次米庄三郎に対する秋田官林スギ材および天城山官林モミ・ツガ材の立木年期特売は、その著例といえよう。この年期払下げは明治20年から開始されたが、やがて大倉が天城、久次米が秋田の利権を継承する。そして天城官林の払下げは大正9年まで継続し、その材はおもに茶箱としてインド方面へ輸出された。一方秋田スギ材については、明治20年の不況によって久次米が倒産したあとを、大倉組の社員井坂直幹がひきつぎ、能代挽材合資会社（秋田木材KKの前身）を設立して4分板専門に製材事業を開始した。明治末期にははやくも、秋田スギ板は深川市場において主導的地位を獲得するのである。<sup>1)</sup>さらに北海道では、明治後期から殖産事業の一環として土地・立木の大規模な払下げを行なつたが、その伐出材は、ナラ材を中心に三井物産などの手で加工輸出の途が開かれ、道材の販路確立の重要な契機となった。
- (b) もっともかかる明治前期の立木処分は、十分に長期的な視野に立つ経営計画に基づくものとはいえなかった。しかし明治30年代になると特別経営事業の進行にともなうて、各地の国有林において、直営生産を主体に、施業案に基づく積極的な計画伐採が推進されることとなる。そして周知のごとく明治末期には、これら各種の国有林材の販路開発を図るために、青森・秋田・熊本大林区署管内などに大規模な官営製材工場が設立されたのである。もっとも官営製材は、民業圧迫の理由から、大正3～4年以降あいついで廃止され、その後国有林材の販売は素材処分が中心になる。したがって以後、産出材のいつそうの販路拡大のためにはやはり、各地の国有林がそれぞれ大都市の木材問屋や地元の有力な加工販売業者（その中には大都市の木材商自身の経営によるものも少なくない）と強く結びつかねばならなかった。そのために国有林野法による林産物特売制度が大幅に利用されるのである。たとえば秋田では、秋田木材に対する特売は対象を立木から素材に移行しながらも長く継続されたし、青森では大正6年から、地元の数工場に対して製材原料ヒバ材の特売を開始した。<sup>2)</sup>さらに高知でも明治末期から、阪神地方の問屋を中心に少数の木材商を指定業者に指名してモミ・ツガ材の特売や指名入札処分を行ない、大正中期には、阪神へ入荷する高知国有林材の大部分が、指定を受けた2～3の阪神業者の手に掌握されたといわれる。<sup>3)</sup>
- (c) 以上の立木処分・素材処分はいずれも国有林地元での販売であるが、これに対してより積極的な販路拡張のためには、国有林自身が産出材を消費市場まで輸送販売する方法が考えられる。もっとも明治・大正期には、この方法はいまだ制度化されていなかった。昭和に入つて広葉樹材の利用開発が日程にのぼり、ふたたび国有林内の各地で直営の簡易製材が開始されるようになって、

1) くわしくは大日本山林会「明治林業逸史」(1931) P. 558～560, P. 576～581, 宮原省久「木材工業史話」(1950) P. 107～117などを参照。

2) 林野庁調査課「随意契約による国有林野産物売払の実態調査報告書——製材原料としてのヒバ特売に関する」(1959) 参照。

3) 林野庁調査課「高知営林局における国有林野産物販売と地元経済の展開」(1960) 参照。

その販路を確保する必要から、昭和10年ようやく東京・大阪に国有林産物販売所が設置されたのである。しかしほどなく戦時統制経済に移行したため、林産物販売所はかならずしも十分な機能を発揮できずに終わったようである。

以上のように国有林材の市場開発は、これまで林業の生産政策を推進する上にきわめて重要な契機であったが、ひるがえって現在の林業近代化・生産力拡大政策の局面においても、なおその前提として国有林材の販路拡張に、多くの政策的努力が要求されているのである。

つぎに国有林の地元経済に対する社会政策的役割についてふれておこう。国有林にかかる役割が賦課されていることは、もちろんわが国だけの現象ではない。ただわが国の場合、周知のごとく農山村はつねに潜在失業状態にある余剰労働力の貯溜源であり、住民の生活水準、とりわけ山村住民のそれは都市に比べて著しく低位にあった。これら山村の零細農民に最低限の生活を維持せしめ、社会秩序を安定させる意味からも、国有林が林野の大半を占めるような山村地域では、ある程度農家の自家用材・薪炭材や地元産業の原料資材の払下げを行なわねばならなかった。さらにかかる地元への産物払下げは、多くの場合、明治初年の土地官民有区分によって入会権を奪われた農民の不満に対する緩和策、という意味をも有していた。したがって官民有区分のさいに矛盾が大きかつた地帯ほど、また農業の生産力が低く入会採草・採薪への依存度の強かつた地帯ほど、さらに農民側の抵抗が強かつた地帯ほど、国有林の立木・素材の払下げが地元の慣行的権利として固着する傾向が強い。しかしそのかぎりにおいて、国有林の側からみると、この種の慣行は「必要悪」の範囲を出るものではなかった。

とはいえ農山村に対する貨幣経済の滲透、とりわけ農業における金肥使用の普及につれて、国有林産物に対する山村住民の要求の内容にも次第に変化が生じてくる。払下げはとうぜんに自家用中心から稼用中心に移行する。そして稼用素材は、がいして山村民の手内職による木工品の製作などにあてられてきたのであるが、機械の導入によって家内工業ないし小規模工場による加工が一般化すると、払下げも個々の農民対象から工場対象に変化してくる。この段階になると、もはや地元払下げは国有林にとっても単なる必要悪ではなく、ときには地元工場の加工販売活動が国有林材の市場開発の一翼を担うすることにもなる。したがって現在では、国有林材の地元への払下げにも、地元経済維持と市場開発との両面の意義が存する場合がむしろ多いのである。

ともあれ以上のような理由から、国有林材販売政策の推移を市場開発機能と地元経済維持機能の視点に立って整理することを試みた実証的研究が、最近いくつかわかれている。本稿もまた、木曾ヒノキおよびサワラ材に対する御料林の販売政策の推移をあとづけ、この分野の研究に一つの素材を提供する意図を有するものである。

そこではじめに、販売政策展開のための基礎条件が、木曾御料林と他地方の国有林との間にいかなる異同があったか、簡単にふれておきたい。

- (i) いうまでもなく木曾は、明治22年から昭和22年まで、御料林として宮内省の管轄に属した。ゆえにその管理経営方法を定める法令規則類も、農林省管下の一般国有林の場合とは体系を異にする。また経営目標としても、公共性追求の程度に差が存することはとうぜんである。しかし現実には、御料林が創設以来、地元経済との調節を図りながら経営体制の整備確立に主たる努力を傾けてきたという点では、国有林の場合と同一方向を指向してきたといえよう。その意味でわれわれは、近代林業史上における御料林経営の役割を、国有林経営とほぼ等置してさしつかえあるまい。
- (ii) 明治維新前、木曾は名古屋藩領に属し、つとに用材の伐出体制がととのっていた。当時から伐出材は川狩によつて熱田の白鳥貯木場へ輸送し、藩用材以外は名古屋の材木業者に売払われた。かかる輸送販売体制が明治以後にもひきつがれ、木曾材の販売には皇室林野局熱田出張所および明治末期に開設された豊住（東京）・大阪両出張所での処分が原則とせられた。これは山元ない

し地元集散地での処分を原則とする国有林と相異なる点である。

- (iii) このことと関連するが、木曾ヒノキ材は早くから名古屋を中心にある程度まで販路が拓かれており、市場開発の見地からは、出発点において比較的有利な地歩を占めていたといえる。この事情は秋田スギの場合とやや似ている。しかしヒノキにつぐ主要樹種たるサワラは、販路がきわめて狭く、御料林自身が販売面で処女地をきりひらかねばならなかった。この事情はむしろ青森ヒバの場合などと同様である。
- (iv) 木曾では森林資源のほとんどが御料林に属し、住民の生活は御料林内からの用材・薪炭の採取に依拠する面がとくに大きい。したがって明治初年の官有地編入に伴う入会の停止は、住民の側にはげしい不満と抵抗をまきおこした。こうして明治末期以来、その緩和策として地元民に対する御料林材の慣行特売の制度ができあがる。慣行特売制度が他の国有林地帯にくらべてとくに早期に確立し、特売の主体をなしてきたことは、木曾御料林の著しい特色であろう。

## Ⅱ 木曾国有林における木材生産処分の現況<sup>1)</sup>

木曾谷の国有林（長野営林局木曾谷経営計画区所管区域）は、面積10.0万町、蓄積89.2百万石を擁する。これに対して地区内の民有林は、面積4.8万町、蓄積7.7百万石であるから、全林野面積の67%蓄積の92%が国有林に属する。また民有林と国有林とは林種・樹種の点でも著しい差がみられる。まず薪炭林は、民有林面積の65%を占めるが、国有林ではせいぜい1~2%にすぎない。また樹種別の蓄積比率を比較すると、民有林では全蓄積の58%が針葉樹で、うちヒノキ19%・アカマツ18%・スギ10%がおもなものである。これに対して国有林では、針葉樹が87%に達し、そのうちヒノキ37%（天然林31%・人工林6%）・サワラ17%・モミおよびツガ17%が主体を占める。このように天然生ヒノキ（いわゆる木曾ヒノキ）・サワラの蓄積は国有林に限定され、しかもその主要部分を構成しているが、この両樹種は全国的にみても木曾谷の特産材で、木曾国有林の独占的供給のもとにおかれているのである。

つぎにこの両樹種を中心に、近年における木曾材生産流通の概況をみておきたい。昭和32年度の数字をあげると、木曾谷での素材伐出量は約108万石、そのうち民有林材23万石・国有林材約85万石（立木石で114万石）である。国有林材のうち木曾ヒノキ（人工林材を含まず）は31%、サワラは21%を占める。つぎに国有林材を処分方法別にみると、用材全体としては立木処分14%、直営生産85%（ほかに局署内使用1%）であるが、その中でも木曾ヒノキ・サワラは直営生産の割合が高く、それぞれ92%、88%に達する。こうして木曾谷での国有林直営生産材の数量は、昭和33年度において木曾ヒノキ23.9万石、サワラ14.7万石となっている（昭和32年度の産地処分の内訳不詳につき昭和33年度の数字を掲げる）。

生産された木曾ヒノキ・サワラの素材は、第1表に示すごとく、一部は名古屋・東京・大阪の営林局署へ輸送転換し、これら消費都市で処分され、残りは木曾谷地元で処分される。もっとも公売による地元処分材は、大部分が、消費地の業者の出買または地元木材業者の転売というかたちで、素材のまま他地方へ出荷される。これに対して随意契約（特売）による処分材は、地元の製材木工業に資材を確保させる目的をもって払下げられるもので、その数量は戦後とくに著増した。サワラの場合には、素材生産量のうちかかる特売による地元処分材のウェイトがとくに大きい。

1) 以下の論述は主として、長野営林局および木曾谷各営林署において蒐集した資料にもとづくものである。各種の援助をいただいた林野庁調査課・長野営林局はじめ関係機関の各位、および調査協力者の三好正喜・金谷嘉郎・山田達夫・村島由直・赤星光路・深尾清造・竹井春藤・小西伸武の諸氏に負うところが少なくない。

さて木曾谷には、現在 68 (2900馬力) の製材工場と 315 の木工業者 (木曾木工業協同組合の組合員数、そのほか家内工業的なものを含めると約 500といわれる) とが存在する。いうまでもなくこれらの業者は、その原材料を国有林材なかんづく特売材に負うところがきわめて大きい。国有林はこれら工場への毎年の特売量を、各工場の経営実績を基礎として算出している。昭和33年においては製材用として木曾ヒノキ54.9千石・サワラ77.7千石、木工用として木曾ヒノキ8.8千石・サワラ43.2千石が特売に向けられた。一方製材木工業者の側から、国有林特売材に対する原料依存度を、野尻営林署管下の9製材工場・32木工工場を対象とする昭和33年度の調査例によって示すと、第2表のとおりである。製材工場の場合、資材の大部分が木曾ヒノキとサワラである。また年間の必要資材74千石のうち、 $\frac{1}{2}$ を国有林からの直接払下げに依存するが、その大部分が特売材である。また木工工場の場合は、全素材のうちで、木曾ヒノキ・サワラの使用比率は製材工場に比べて低いが、国有林材とりわけ特売材への依存度のとくに高いことが知られる。

以上、木曾材の生産と処分の概況を述べたが、最後に木曾谷住民の経済状況をごく簡単に説明しておこう。昭和30年の国勢調査によると、木曾谷 (長野県西筑摩郡) には 1.3万世帯、6.8万人が居住している。このうち農家は5,859、耕地面積は3,452町で、1農家平均の耕地面積は5.9反となる (同年の臨時農業基本調査による数字)。この経営規模は山村としてはそれほど狭小とはいえないが、南部の一割をのぞいて耕地の生産力はきわめて低く、したがって専業農家率はわずか17%にすぎない。かくして農家の大部分および全世帯数の半ばを占める非農業世帯が、多少とも農業以外に就労機会を求めなければならない。

この種の就労機会を、戦前にくらべると現在はかなり増加しており、国有林を主とする林業賃労働、発電・ダム関係の建設労働、その他の土建労働の3つがほぼ同程度の比重を占めている。しかし戦前には、山林労働以外には就労機会はきわめて乏しかった。当時の住民たちは貨幣所得をえるために、農業面では養蚕・馬飼育などに力を注いたが、一方豊富な森林資源を背景に零細な手工業形態での木工品の製造販売に従事する者も多く、それらが町村ないし部落の特産品として地元にかんりの所得をもたらしたのである。福島町および檜川村平沢の漆器、木祖村藪原の木櫛、吾妻村蘭・広瀬の檜笠およびクロ細工などはその代表的事例であろう。そしてこれら伝統的な地方産業が必要とする資材の大部分は、国有林の前身たる御料林から、年間約5千石にのぼるの立木の慣行特売を通じて供給されてきたのである (戦後は上述の木工業資材特売量に包含される)。

第1表 木曾ヒノキ・サワラ処分状況

(千石)		木曾ヒノキ	サワラ
地元処分	総数	130.8	121.8
	公売等	67.1	0.9
	随意契約	63.7	120.9
輸送転換	総数	107.4	25.0
	名古屋	52.1	13.6
	東京	45.8	6.9
	大阪	8.1	1.3

(注) 昭和33年、地元処分と輸送転換の総数とは長野営林局利用課調、輸送転換の内訳は熱田・東京営林署および大阪営林局調による受入量、したがって輸送転換総量とは多少の不一致がみられる

第2表 野尻営林署管内製材・木工工場の年間素材入手量

(千石)			製材工場	木工工場	計
入 手 形 態 別 数 量	総数		74	37	111
	国 有 林 材	公売	4	3	7
		指名入札	2	—	2
		随意契約	31	23	54
		小計	37	26	63
		民間業者を通じての買付	32	1	33
		計	69	27	96
	民有林材		5	10	15
	樹 種 別 数 量	木曾ヒノキ	33	3	36
		サワラ	26	13	39
		その他	15	21	36

(注) 昭和33年度野尻営林署製材木工工場操業調による (一部は実態調査に基づく推計数字)

### Ⅲ 木曾御料林における林産物販売制度の推移

藩政時代の木曾谷では、山林はすべて藩の支配に属し、個人支配地は認められなかった。この点は木曾の林制における大きな特色といわれる。しかし実際には、藩有林の中にもつぎのような管理区分がみられた。

御留山——優良樹種が多く生立する山林で、不時の用にそなえて平素の伐採を禁止する。

御巢山——鷹が巣をつくる山林で、狩猟用の鷹をえるためとくに保護する。

明 山——留山・巢山以外の山林で、藩の用材を伐り出すが、御停止木（ヒノキ・サワラ・ヒバ・ネズコ・コウヤマキ・ケヤキ、すなわちいわゆる五木）や遠慮木（藩用に供しうるとき良材）をのぞき、自家用材獲得のために住民の入会採取が許されていた。また御停止木といえども、枯木・倒木等は稼用として伐出することが認められた（これを白木稼という）。

そして面積からみると禁伐林たる留山・巢山は6%程度にすぎず、大部分が明山であった。

ところで明治初年の土地官民有区分にさいして、旧名古屋藩所領の山林は、大部分官林に編入せられた。もちろん留山・巢山の官林編入に異議をさしはさむ余地はないが、明山は本来ならば入会地として民有に属せしめるべきであろう。しかし当時の政府は、たとえ土地が民有の性質をもつとしてもそこに生ずる立木は官有だから、その代金を収納しなければ民有とはなしないと主張し、一方地元側でも、官林になっても旧来の入会権は存続すると信じてあえて異議をとらななかった<sup>1)</sup>ので、五木の生立している蓄積豊富な森林地帯は、ほとんどが官林に編入された。

こうして成立した木曾の官有林は、その後明治22年に御料林に編入され、以来戦後の皇室財産解体の時期にいたるまで、宮内省の管轄に属し、御料局（後の帝室林野局）木曾支庁がその直接の管理に当ることとなった。

ところで木曾では、名古屋藩当時から木材の伐出・輸送の組織が整備しており、伐出された木材は川狩によって木曾川を流下し、桑名から回漕して白鳥の藩材木置場に収納し、処分せられた。その過程で、たとえば木曾式運材法といった独特の技術や労務組織が形成されていたのである。このような藩政時代からの伝統を継承して、明治政府も全国の官林にさきがけて、明治9年から木曾阿寺官林で官行伐木を開始した。御料林編入以後も、阿寺のほか明治30年前後から小川・蘭・湯舟沢などでつぎつぎに直営伐採に着手しはじめるのである。

さて御料林編入当初は、面積や境界などもいまだまったく未確定で、秩序ある植伐事業を行なうだけの体制がととのっていなかった。しかしやがて、明治中期以降における一般的な木材市場の拡大を背景に、膨脹する皇室財政の経済的基盤を確保する必要から、明治32年の御料林施業案編成準則の制定を契機として、はじめて統一的な御料林経営方針がうちだされるのである。この経営方針は一言に要約すると、収益の増進、より具体的には造林事業の積極的施行による林種改良を主眼とした。もちろん木曾御料林内には、ヒノキ・サワラをはじめ優良木の蓄積が少なくない。しかし藩政時代の多年の掠奪的伐採の結果、劣等樹種もかなり増加していたようである。したがって皆伐作業を励行し、跡地にはつとめてヒノキを植栽する方向がとられた<sup>2)</sup>。

こうして施業案の編成以来、販売収益の増大と将来の林種改良の実現を期して、木曾御料林の伐採量は急増する。すなわち明治30年前後には年間約10万尺締であったのが、40年代には一躍50万尺締前後に到達する。一方木曾材に対する市場は、すでに徳川時代から岐阜・名古屋を中心にある程度開拓

1) 「西筑摩郡誌」(1915) P. 219~221

2) 和田国次郎「明治大正御料事業誌」(1935) P. 195~200

されていたものの、その需要は意外に狭小で、その他の地方にはほとんど販路が拓かれていない状態であった。10万尺縮という出材量は、おもに白鳥貯木場における販売能力、逆にいえば需要の規模が決定要因になってきたようである。したがって施業案に基づく増伐を可能ならしめるためには、まず木曾材販売市場のいっそうの拡大を図ることが先決問題であった。

あたかも明治44年、中津川・塩尻間の鉄道開通によって新宿・名古屋間に中央本線が全通し、木曾材の輸送体系は従来の流送から陸送中心へと大きく転換する。出荷先としては従来名古屋・岐阜に限られていたのが、鉄道を通じて東京や阪神方面へも出荷の可能性が生じてきた。このような経済基盤の変化に立脚して、大正から昭和初期にかけて、木曾御料林では経営体制強化＝直営生産拡充のための設備投資がはげしい勢で進行するのである。なおかかる直営生産の拡充は、採取林業から経営利潤を獲得して財政収入を増やすことが主目的ではあるが、少なくともその初期にあつては、消費市場の流通業者にも手の届きやすい素材取引段階で安定的な供給量を創出することが、逆に販売市場の拡大にはねえって、木曾材市場の開発に大きく寄与したことを見落してはならない。

設備投資の中心は、いうまでもなく森林鉄道である。周知のごとく木曾では、大正2～5年の小川森林鉄道敷設工事を皮切りに、大正6年には王滝林鉄、7年には野尻林鉄の建設に着手する。そして昭和6～7年ごろまでの間に、王滝・野尻をはじめ小木曾・阿寺・蘭・与川・田立の各森林鉄道がつぎつぎに竣工した。その総延長は約150km、受益面積は7万町に達する。また昭和に入ってから、これら森林鉄道に接続ないしは中央本線に直結する軌道の敷設が進み、かくして御料林全域にわたる林道網の完成をみるのである。そのほか大正末期から集材機も導入<sup>2)</sup>されている。

森林鉄道の建設が緒についた大正初期は、ちょうど第一次大戦に基づく木材需要膨脹期にあたり、御料林の財政収入を大きく増加させたようである。そして伐採量もますます増大し、大正7～8年には林力の限度といわれる年間80万石の線にまで到達した。ところで当時の直営生産材を樹種別に内訳をみると、がいして木曾ヒノキ4割・サワラ3割・その他の樹種3割となっており、この割合は年によってあまり大きな変化はない。このことは各樹種の伐採量が、需要側の要因よりもむしろ供給側の事情に左右されること、すなわち施業案によって各樹種の伐採比率がおおむね固定せられていることに基づくと思われる。したがって逆にいうと、御料林としては、ヒノキのように従来から比較的販路の確立している樹種に比べて、サワラやモミ・ツガのように需要範囲の狭小だった樹種に対しては、販路開拓のためにより多くの努力を傾けねばならなかったのである。

こうして、国有林の官営製材開始とほぼ時を同じくして、御料林でもサワラ・モミ・ツガの販路拡張を目ざして、明治42年に野尻・湯舟沢に2つの官営工場が設置される。とくに野尻製材所はサワラ4分板の製作に主力を注いだ。サワラ4分板は秋田スギ天井板の代替材として利用される。すなわち中央線の開通によって各方面へのお荷が容易になったという事情に対応して、積極的にサワラ材の市場開拓が試みられたわけである。こうして官営製材は、初期においては各種木材の市場開発にいちおうの役割を果たしたようであるが、なお製材事業自体として採算がとれるまでには至らなかった。それゆえ第一次大戦当時の好況によって木曾材全般に対する需要が急テンポで増大し、売手市場の状態になると、早くもその存在意義はうすれ、湯舟沢は大正5年、野尻は同11年に操業を停止するのである。

以上、御料林の市場開発政策をもっぱら直営生産の強化というコースについて説明したが、これに反して販売促進のために立木の大口払下げを試みた事例は、木曾谷ではほとんどみられない。わずかに明治41年、中津川所在の中央製紙KKの姉妹会社として大桑村に設立された木曾興業KK（大正8年中央製紙に合併同社木曾工場となる）が、上松出張所管内の伊奈川御料林で向う5ヶ年間に立木3

1) 和田「明治大正御料事業誌」P.212.

2) 帝室林野局編「帝室林野局五十年史」(1939) P.795～800



万尺締（モミ・ツガが主体）の年期特売をうけたという事例があるにすぎない。大正に入り施業案編成が一巡してからは、立木の大口特売はまったく行なわれなくなった。長野営林局所蔵の資料によると、大正8年に木曾興業が製紙原木5万石の特売を出願したが、結局承認されなかったようである（同じころ伊那谷ではモミ・ツガの立木を年期特売に付した2～3の事例がみられる）。

さて、つぎにかかる経営体制の整備に併行して、御料林が地元経済との調整をどのように進めてきたかみておきたい。旧来の慣行が存する場合に随意契約によって御料林産物を地元住民に払下げる、という制度は、早くから御料林会計法規の上に現われているが、明治年間にはその具体的な処理方法に関する規定はまだ不備で、地域ごとの事情によって処理される場合が多かったようである。ところで上述のごとく木曾では、旧藩有地の明山に至るまで大部分の山林が官林に編入されたのであるが、やがて官林に対する入会が厳しく制限せられるにおよんで、旧来の共同利用権を防衛とせんする地元住民側の抵抗はにわかに激化した。御料林編入以後も、これら住民による盗伐ないし境界侵害は跡をたたぬ状態だった。御料林当局としても、施業体制を確立するためにはまず、かかる情勢になんらかの対応策を講ずる必要があった。そして折衝のすえ明治34年に御料林側と地元町村長会との協定が成立し、町村ごとに御料林守護取締規約を作製し、これによって地元住民が山林の保護、境界の保全に当ることとなった。それは御料林に対する誓約の意味をもつものである。ついで38年には、宮内大臣の令達によって、向う24年間にわたり、皇室内帑金のうち年1万円を割いて殖産資金として木曾谷各町村へ交付することになった（大正9年以降年額4万円となり、昭和4年には交付年限がさらに10年間延長された）。

さてこれら御料林の地元対策の中でも、その中心となるのは旧来の慣行に基づく林産物の特売制度である。上述の御料林守護取締規約の中にも、住民による林産物払下げの出願は以後町村長を通じて一括提出させる、という一項があり、この当時から御料林と地元との間に払下げ量の一定の枠ができあがったのであろう。他方林産物特売に関する会計法規も、明治45年に皇室会計令が制定され、その第81条に基づいて同年宮内省令「土地ノ産物・貯材及生産品ノ売払ニシテ随意契約ニヨルコトヲ得ル場合ノ件」が公布されるにおよび、ようやく法体系の基礎を固めることになる。同省令には、「従来ノ慣行ニ依リ地元人民ニ売払フトキ」には特売によって立木を処分しうることが初めて明示された（そのほか「重要ナル製品製造ノ為ニ要スル原料・燃料並包装ノ為ニ要スル材料、及輸出ニ充ツルヘキ産物ヲ其ノ当業者ニ売払フトキ」にも立木特売が認められ、北海道御料林や上述の伊那谷における立木処分の事例などはこの条項を根拠とするものである）。なお素材・製材については、任意に特売処分を行なうことができる。第3表は、大正・昭和期におけるかかる慣行特売量の推移を示したものである。表からみられるように、立木処分の比重はしだいに減じ、素材処分が増加の傾向をたどっている。しかし地元側としては、材積見積りにうまみが多くかつ伐出労賃部分をも稼得しうる立木処分の方を強く望んだようであり、昭和初年に、檜笠・漆器等の資材を素材処分に転換しようと御料林側から協議したこともあるが、不調に終わったということである。

つぎに特売にさいしての処分価格について。法規の上ではもちろん処分価格の値引きは許されていない。もっとも木曾では、藩政時代の白木稼の伝統をひいて、ヒノキ・サワラの枯損木や倒木が住民に払下げられる慣習になっているので、実質的にはかなり廉価だったようである。しかし大正に入り素材慣行特売のウエイトが高まるに伴って、慣行特売の素材価格を公売および一般特売のそれと区別する必要が生じてきたし、また他方ではいぜん跡をたたぬ御料林の盗伐事件への緩和策の意味をも含めて、大正9年初めて立木・素材の慣行特売にさいして算定価格の2割以内を割引きしうると定められた。その後昭和8年に立木価格の割引を停止し、かつ素材割引の最高限度が1割に引下げられ、

1) 元帝室林野局技師樋口徳一氏談

戦時中さらに自家用材に限り5分引ということになった。しかしかかる慣行特売の割引制度自体は、結局御料林廃止の時期まで継続したのである。

つぎにいわゆる「慣行」の範囲が問題になる。慣行特売の対象には、自家用材と営業資材とが含まれる。いま慣行の範囲をはじめて明文に定めた大正9年の通牒によってその内容を示すと、つぎの通りである。

- 一 自月薪炭材（一般）
- 二 家作及附属品用材（一般）
- 三 自用器具用材（一般）
- 四 営業資材（漆器、笠、櫛、薄板、曲輪、桶類、挽物、木炭ノ原料）但新ニ器械戸障子等ノ木工業ヲ起業シタル場合ト雖モ旧来ノ沿革ニ鑑ミ其原材料ヲ従来ノ慣行ニ依ルモノト見做シ売払フ
- 五 神符用材（御嶽神社）
- 六 神祠寺堂等ノ修築用材（一般）
- 七 渡津用舟筏用材（公共ノ用ニ非サルモノ）

自家用材のうちとくに消費量の多いのは屋根板用のサワラ材である。明治・大正期には住民の家屋はほとんど板屋根で（現在も市街地以外は板屋根が多い）、1回のふきかえに20～30石を要し、おおむね15年目ごとにふきかえを行なったといわれる。また営業資材は、上記のような家族単位の伝統的手工業製品にのみ適用されるのが原則である。これらは主として漆器組合・櫓笠組合など各地区の木工従事者の組合を相手方として処分し、組合が個々の木工業者に実績に応じて資材を配給する、という形態をとった。

このように明治末期まで、木曾谷の地元には、伝統的木工業をのぞいてみるべき木材産業は存在しなかった。しかしこの頃から、交通の発達によってこれら木工品の販売市場もしだいに拡大し、それとともに木工業者の業態も、専門の職人を雇傭するマニュファクチャ形態のものが現われてくる。これらの業者は一般に小白木屋とよばれた。彼等は立木や素材（素材の場合はおもに短材や疵物）の払下げを受け、ふつうサワラは手割りで桶・たらいの木取（いわゆる樽木）に製し、ヒノキは盤に挽いて、一部を東京の間屋に出荷した。しかし大部分は長野県内の各地や北陸・岐阜方面へふりむけられたようである。その

規模は、最大のもので手割りの職人8～9人を専属させる程度であった。そしてこれら業者は、少なくとも初期には、必要資材の大部分を御料林の慣行特売を通じて入手したのであり、この制度が大きな役割りを果たしたことが知られる。しかし木工業の規模が拡大し、資材に対する需要が増加するにつれて、林産物販売収益の最大を図るという御料林経営の基本方針との矛盾が強まり、慣行特売の拡大がチェックされねばならなくなる。かくして御料林は、方針として「慣行」の解釈にかなり厳しい態度をとり、あくまでも手労働による家内工業という線を崩すまいとつとめるのである。たとえば大正期を通じて、皇室林野局から発せられた産物処分に関する通牒には、慣行特売範囲の拡張解釈をい

第3表 木曾谷における慣行特売量の推移

(千石)	立 木				素 材
	自家用	営業用	公共用	計	
大正5～7					2.7
8～10					1.8
11～13	7.3	13.5	1.4	22.2	3.1
14～昭和2	5.2	11.2	2.5	18.9	5.7
昭和3～5	4.7	9.6	0.6	14.9	5.9
6～8	3.1	10.3	1.4	14.8	9.6
9～11					15.4

(注) 長野営林局編「木曾谷林産界の沿革と今後の諸問題」より引用、大正5～10年、昭和9～11年の立木慣行特売の数量は不詳。

1) 上松町武居平蔵氏談および同氏手記による

ましめる文言がしばしば現われているが、それはかかる木工業の業態の変化に対応するものとみられる。

ついで大正後期になると、小規模ながら機械を使用する工場製の製材・木工業者が出現してくる。これに伴って原木の需要も飛躍的に増大する。そして彼等の原木に対する関心も、もはや慣行特売制度の適用を受けて多少とも廉価に仕入れることよりも、むしろ自らの設備能力に応じた数量の供給を長期にわたって確保することに向けられるようになる。こうして御料林産物処分の焦点も、慣行特売からしだいに特売一般へと転換してゆくのである。

さて木曾谷地元製材の嚆矢となったのは、秋田木材KKの元重役たる竹村栄三郎で、氏は大正9年秋田スギ製材の方式を導入して上松に堅鋸使用の製材所を建設し、おもにサワラ板を挽いて東京や名古屋のサワラ専門問屋へ向けて出荷した。つづいて大正12年には、地元の資産家たちが相寄って木曾木材KKを設立し、閉鎖された官営野尻製材所の設備の貸付けを受けて、やはりサワラを主体として製材事業を開始した。これらの製材業者はいずれも素材ないし立木の大量の年の特売を受けることを期待して事業に着手したもののようで、とくに木曾木材<sup>1)</sup>の場合は、製材所の借入条件と資材特売をめぐって木曾支庁との間にしばしば折衝を重ねている。御料林側でも、これら地元業者に資材の供給を図るための一方法として、昭和3年から初めて木曾谷地元での素材の公売を開始した。しかし業者たちが要望したような大口の特売処分はついに実現せず、やがて不況の到来とともに、これら先駆的な大規模製材工場は事業を停止してしまう。昭和10年当時木曾地区全体で工場数は20に達しているが、<sup>2)</sup>つぎに述べるような木工併設工場以外は、すべて地元の建材需要をまかなう小規模のものにすぎない状態であった。

この間にあって、御料林との結合によって地元木材産業としての地位を確立したものに、九分二五（風呂桶木取）製造の木工業があげられる。前述のごとく大正初期には小白木屋の製造した桶木取がある程度東京へ出荷され、これに対して東京市場にも、サワラ製品を専門に取扱う数軒の問屋が成立していた。そして第一次大戦を契機に東京での需要が拡大するにつれて、地元加工業者と問屋を通ずる大量生産・大量出荷を有利ならしめるような条件がしだいに整ってくる（風呂桶にサワラを使用するのはおもに関東の風習なので、名古屋・阪神方面では販路拡張の余地は乏しかった）。こうして上松の武居平蔵氏らによって、大正14年はいじめて機械挽の風呂桶木取（九分二五）が製作され、これが東京市場で好評をえたので、以来あいついで上松を中心に九分二五を主体とする製材木工工場が設立された。しかもその必要資材は、九分二五加工が木工業であるとの認定によって、御料林材の特売をうけることに成功したのである。昭和5～6年頃にはこの種の工場は7工場に達し、御料林の資材払下量は年間約1.5万石におよんだといわれる。

このように九分二五の成功が契機になって、昭和初期には木曾谷各地に機械使用による種々の木工業が出現するようになる。たとえばサワラ製品として九分二五以外の各種桶木取や建具、ヒノキ製品として紡績木管・建具類（とくに扉のカマチ）、ネズコ製品として下駄などである。また昭和8～9年頃から、御料林が広葉樹の市場開発をめざして地元工場にその使用を推奨したので、広葉樹を材料にして家具などを製造する業者も多くなった。

以上のように、戦前においても御料林材の特売は地元木材産業を維持展開せしめる上に、少なからぬ役割をはたしたと考えられる。とはいえその払下数量は、戦後に比較するといまだ著しく少量である。たとえば昭和11、12年平均の木曾谷地元での素材特売量は6.8万石であるが、<sup>3)</sup>これを昭和30～32

1) 長野営林局所蔵資料による

2) 山林局「全国製材木工工場調」(1935)による

3) 帝室林野局統計書による

年度平均の29.8万石と比較すると、わずかに弱にすぎないことが知られる。

戦時統制下においては、当然ながら御料林材販売制度は一大変革をこうむった。すなわち昭和14年の「価格等停止令」の施行に伴ない、御料林産物臨時措置要領が公布され、これにより公売制度は全廃せられて、林産物の処分にさいしてはすべて特売によることとせられた。また昭和15年には、従来多少とも御料林材を取扱ってきた木曾谷在住の木材・製材業者が相寄って木曾谷御料林材協会を設立し、御料林からの木材の特売を一手に受けることになった。そしてやがて木材統制法に基づいて、日本社（正確にはその前身たる日本木材統制会社）が設立せられると、御料林材の一手買受機能は同社に引継がれるのである。

#### IV むすび——戦後の諸問題

以上われわれは、戦前における木曾御料林の林産物販売制度の推移と、それに対応する地元産業の展開のすがたをあとづけてきた。戦後の問題については、ここではくわしく立入るだけの余裕をもたない。ただ要点のみかいつまんで整理しておく。

まず周知のごとく、戦後の林政統一によって御料林が廃止され、木曾の山林も国有林の所管に移される。そして国有林の林産物処分法規は、御料林当時とちがって特売にさいしての値引きをまったく認めないので、御料林時代を通じて継続した自家用材・営業資本の慣行特売制度は終止符をうつことになった。しかし一方では、ある程度その補償の意味をも含めて、地元製材・木工業者に対する原木特売処分の枠が大幅に拡大せられたのである。

かかる地元特売量の増大は、いうまでもなく、戦後における製材木工工場の急速な増加を背景とするものである。木曾谷の場合、その遠因はむしろ戦時統制の時期に存するようである。すなわち戦前には、木工業を主体とする特殊な産業構造のゆえに、木曾谷には一般の製材設備ははなはだ貧弱であった。したがって木材統制による企業統合のさいにも、製材に関しては企業整備の必要がなく、逆に生産体制強化のために2工場が新設されたほどである。戦後にはさらに、全国的な製材ブームを反映して木曾谷でも数多の工場が叢立した。その後数回にわたる不況の到来や上松町の大火のごとき災害のため、工場の経営者はめまぐるしく交替しているが、現在なお前述のごとく多数の製材木工業者がこの地方で営業をつづけているのである。そして国有林は、これら工場の資材の主要部分を特売によって供給せねばならぬ立場にある。戦前には直営生産材の大部分が三都へ輸送転換せられたのに対し、現在その大半（とくにサワラの場合は大部分）が主として特売のかたちで地元へ払下げられていることは、前述のとおりである。ところでこのような国有林材特売の現状は、地元工場を維持し加工過程からの所得を創出する点では、たしかにいちおうの役割を果たしているといえる。しかしその対象は、多角的木工経営をいとなむ若干の工場をのぞいて、木材加工の生産性はいぜん低く、低労賃へのしわよせによってかろうじて存立しているような工場がきわめて多い。そこには、少なからぬ地元工場がむしろ国有林への寄生的存在に墮しそうな危険すら感じられる。最終的にはどうしても、製材木工工場の配置や国有林の原木供給機能を包括した地域産業開発に関する長期的な計画を樹立する必要がある。

最後に戦後の国有林にとって、かつて明治末から大正期に問題になったのと同様の市場開発政策が、昭和32年の国有林長期計画施行以来ふたたび新しいよそおいをもって登場してきたことを指摘せねばならない。ところで従来木曾ヒノキはおもに高級造作用材として、またサワラは桶・樽などの容器材料として一般に賞用されてきたのであるが、近年住宅建築に対する嗜好の変化や代替品の進出に伴って、かかる特殊性はしだいに喪われつつある。このような情勢下において、旧来の用途とそれに基づく価格体系を固執した販売政策を強行しようとするならば、木曾材の市場開発は大きな障壁にゆき

あたらざるをえないであろう。このレポートでは木曾材の需要構造にまでふれることができなかったが、今後増大が予想される国有林の出材量がスムーズに消化されるためには、一般大衆の消費に基礎をおく木材需要の将来の方向を展望し、それに適応した販路の拡大を図るために、多大の政策的努力が必要と思われる。

### Summary

National forest should be managed according to two economic principles. The one is to make the maximum net revenue, and because most of our national forest timber is naturally grown, it is very important to enlarge the marketing area of this timber. The other is to contribute to the local economy. I have studied the relation of these principles historically in this treatise, giving an instance from the marketing policy of the late imperial forests at Kiso (Nagano Prefecture).